

Geschäftsgründungsanleitung

LifeVantage Unternehmensinformationen

Website: LifeVantage.com/at-de/

Virtuelles Büro: <https://evo-lifevantage.myvoffice.com/index.cfm>

Kundendienst: 0800-281521 oder eusupport@LifeVantage.com

FB-Seite des Unternehmens: Offizielle LifeVantage Distributoren Gruppe

Mein Support-Team

Name: _____ # _____

Name: _____ # _____

Team FB Gruppen

Sonntag

Montag

Dienstag

Mittwoch

Donnerstag

Freitag

Samstag

Ihr Erfolg

Fokussieren Sie sich auf das Wichtigste

Notieren Sie sich 3 Gründe, warum Sie Teil von LifeVantage sein möchten. Was möchten Sie erreichen und warum?

1.

2.

3.

Organisieren Sie sich: "Ihre Website"

Eröffnen Sie Ihre persönliche LifeVantage Weiterempfehlungswebsite

1. Loggen Sie sich auf info.lifevantage.com/index.cfm ein
2. Klicken Sie auf "Kontodienste"
3. Klicken Sie auf "Meine Weiterempfehlungswebsite - Einstellungen"
4. (Wähle Sie einen Namen) _____ .LifeVantage.com

Lernen Sie LifeVantage kennen

Werden Sie selbst Ihr erster und bester Kunde. Schaffen Sie Ihre eigene Geschichte mit unseren fantastischen Produkten (denn wie Sie wissen, erhalten Sie mit einem aktiven Abonnement einen Rabatt von fast 20% auf den Normalpreis). Vergessen Sie nicht, dass Sie jeden Monat 200 PV an Produkten verkaufen sollten, um Ihre Gewinne mit dem LifeVantage Verkaufskompensationsplan zu maximieren.

Erweitern Sie Ihr Wissen und Ihre Fertigkeiten

Besuchen Sie www.lifevantage.com/at-de/, um mehr über unsere Produkten und Erwerbsmöglichkeiten zu erfahren und Ihr Unternehmen besser zu verstehen. Nehmen Sie am nächsten LifeVantage Event teil. Events wie die Global Convention, die Elite Academy, regionale Touren und virtuelle Events geben Ihnen die Möglichkeit, Training auf Elite-Level zu erhalten, mit anderen Distributoren zu netzwerken und die neuesten Produkte und Technologien von LifeVantage auszuprobieren. Registrieren Sie sich heute für den nächsten LifeVantage Global Event unter www.lifevantage.com/at-de/

Ihr Tempo

VERDIENEN SIE BIS ZU 630 € MIT DEM PACESETTER-BONUSPROGRAMM

Erreichen Sie Pro 2 vor _____ **Verdienen Sie 90 €***

Behalten Sie Pro 2 bei im _____ **Verdienen Sie 90 €***

Erreichen Sie Pro 3 vor _____ **Verdienen Sie 225 €***

Behalten Sie Pro 3 bei im _____ **Verdienen Sie 225 €***

1. Welcher Rang passt am besten zu Ihrer Unternehmensvision?

2. Wie viele Stunden können Sie realistischweise pro Woche in Ihr Unternehmen investieren?

3. Wie viel Geld wollen Sie in den nächsten 30-90 Tagen verdienen? _____ In den nächsten 6 Monaten? _____ Im nächsten Jahr? _____

*Für weitere Informationen besuchen Sie: <http://www.lifevantage.com/promotions/pacesetter-prom>

*Die in diesem Dokument aufgeführten Einnahmen von Vertriebspartnern sind mögliche Bruttoeinnahmen – andere Betriebsausgaben müssen davon abgezogen werden – und sind nicht notwendigerweise repräsentativ für die tatsächlichen Einkünfte, die ein Vertriebspartner durch den LifeVantage Vergütungsplan möglicherweise erzielen kann. Die Einnahmen eines Vertriebspartners hängen vom persönlichen Engagement und der Marktlage ab. LifeVantage übernimmt keine Garantie für Einkommen oder Rangerfolg.

Ihr System - E.S.T. (Einladung. Schlüsselfrage. Team.)

SIE WERDEN FÜR IHRE PRODUKTVERKÄUFE BEZAHLT.

Hier ist ein 3-Schritte-System, das Ihnen bei den Produktverkäufen und beim Aufbau Ihres Teams helfen kann.

Erster Schritt - Einladung

Beginnen Sie eine Unterhaltung und finden Sie heraus, ob die Person "OFFEN" ist.

- Offen dafür, zu lernen, wie Sie die Kontrolle über Ihre Gesundheit wiedererlangen?
- Offen dafür, Ihr Leben in die Hand zu nehmen?

Fragen Sie dann: "Hätten Sie ein paar Minuten, um sich ein kurzes Video anzusehen?"

Zweiter Schritt - Schlüsselfrage

Was hat Ihnen im Video am besten gefallen?

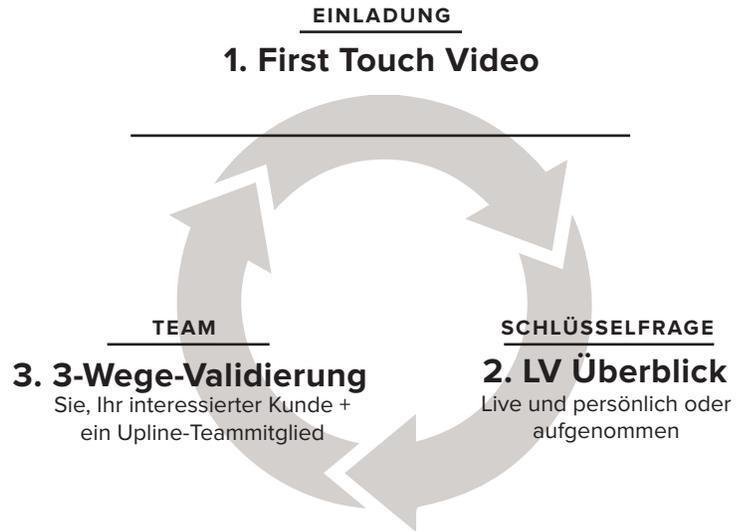
Wären Sie offen dafür, ein bisschen mehr zu erfahren?

Dritter Schritt - Team

"Hey (Name), es hat mich sehr gefreut, dass Ihnen das, was Sie im Einführungsvideo gesehen haben, gefallen hat. Ich würde Ihnen gerne meine Geschäftspartnerin / meine Geschäftspartner (Name der Upline)... vorstellen, die/der Ihnen gerne alle Ihre Fragen persönlich beantwortet. Welcher Termin wäre Ihnen denn für ein kurzes Telefonat recht?"

Für Den Abschluss

1. "Wissen Sie, wie es bei Ihnen weitergeht, oder soll ich Ihnen ein paar Empfehlungen geben?"
2. "Möchten Sie ein Kunde oder ein Distributor wie ich werden?"
3. "Wo befinden Sie sich auf einer Skala von 1 bis 10 (wenn 1 vollkommen uninteressiert und 10 sehr interessiert an einer Anmeldung wäre)?"



Ihre Liste

Notieren Sie die Namen von 25 Personen, mit den Sie eine sehr gute Beziehung haben. Überlegen Sie sich, welche Ihrer Kontakte an den LifeVantage Produkten und Geschäftsmöglichkeiten interessiert wären. Bei den ersten 5 zukünftigen Kunden arbeiten Sie mit Ihrem Business Mentor zusammen.

Name	SCHLÜSSEL-				SCHLÜSSEL-		
	EINLADUNG First Touch	FRAGE Überblick	TEAM 3-Wege		EINLADUNG First Touch	FRAGE Überblick	TEAM 3-Wege
1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	14.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	15.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	16.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	17.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	18.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	19.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	20.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	21.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	22.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	23.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	24.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	25.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				

LifeVantage Distributoren sind keine Angestellten und die Erfolge werden erheblich variieren. Die genannten Beispiele garantieren keinen persönlichen Erfolg. Harte Arbeit, Fertigkeiten, Einfluss, Einstellung und Marktbedingungen können die Erfolge eines Distributors beeinflussen. Beachten Sie die LifeVantage Bekanntmachung des durchschnittlichen Jahreseinkommens für detaillierte Informationen.

Wiederholen & Weitermachen

Wiederholen Sie die Schritte dieser Geschäftsgründungsanleitung mit einer neuen Liste mit 25 Namen während der ersten 90 Tage oder bis Sie Rang Pro 3 erreicht haben.

Gedächtnisstütze

Benutzen Sie die folgende Gedächtnisstütze zusammen mit hilfreichen Werkzeugen wie Facebook, Instagram, LinkedIn und Telefonkontakte. Sortieren Sie niemanden aus, bevor Sie diese auf Ihre Liste gesetzt haben. Jeder hat eine Chance verdient.

Geschäft/Arbeit

- Ist erfolgreich im Network Marketing
- Hat nicht den gewünschten Erfolg im Network Marketing erreicht
- Hat an Produktpartys teilgenommen
- Ist an direktem Verkauf interessiert
- Entrepreneur
- Verkauft mit Provision
- Gewinnmotiviert
- Ehemaliger Chef
- Örtliche Unternehmensbesitzer
- E-Commerce Verkäufer
- Internet Marketing Spezialisten
- Social Media Influencer
- Mitarbeiter
- Ehemalige Mitarbeiter
- Arbeitet Teilzeit
- Geht bald in Rente!
- Arbeitet lange Arbeitsstunden oder Nachtschichten

Gemeinschaft

- Bankberater
- Autoverkäufer
- Ihr Zahnarzt
- Ehrenamtlich Tätige
- Ihr Physiotherapeut
- Ihr Hausarzt
- Ihr Buchhalter
- Ihr Versicherungsberater
- Immobilienmakler
- Bänker
- Mitglieder Ihrer Kirchengemeinde
- Wohlhabende Bekannte
- Ihr Friseur
- Ihr Kosmetiker
- Die Lehrer Ihrer Kinder
- Ihre Nachbarn

Familienangehörige

- Direkte Familienangehörige
- Großfamilienangehörige
- Die Familien der Schwiegersöhne und -töchter
- Ihre Schwiegerfamilie

Soziales Netzwerk

- Beste Freunde
- Hochzeitsgäste (Ihre Trauzeugen und Brautjungfern)
- Unifreunde
- Freunde Ihrer Eltern und Schwiegereltern
- Schulfreunde
- Facebook Freunde, mit denen Sie schon seit längerer Zeit keinen Kontakt mehr hatten
- Alte Freunde, mit denen Sie keinen Kontakt mehr haben
- Ihr persönlicher Mentor
- Die Menschen, an die Sie sich für Hilfe wenden

Gesundheit

- Kauft Nahrungsergänzungsmittel
- Ist an Anti-Aging interessiert
- Probiert häufig neue Gesundheitstrends aus (Biohacker)
- Sportler / an Sport interessiert / treibt viel Sport
- Interessiert an Fitness
- Möchte gesünder leben
- Arbeitet im Gesundheitswesen
- Fitnessstudiobesitzer
- Personal Trainer
- Gesundheitsberater

Verschiedenes

- Millenials
- Gen X
- Baby Boomer
- Würde Ihnen helfen und Sie unterstützen
- Möchte sein Einkommen ergänzen
- Pensioniert
- Möchte mehr reisen
- Kauft gerne ein
- Jemand, den Sie respektieren
- Hilft gerne anderen
- An Technologie interessiert
- Lebt in einem anderen Land (wo es LifeVantage gibt - Tipp: Besuchen Sie LifeVantage.com und klicken Sie auf die Fahne oben rechts, um unsere offenen Märkte einzusehen)
- Weihnachtskartenlisten
- Alte Visitenkarten

